

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «КубГУ»)

Экономический факультет

Кафедра мировой экономики и менеджмента

КУРСОВАЯ РАБОТА

**БИЗНЕС-ПЛАН КАК ОСНОВА МОДЕЛИРОВАНИЯ НОВЫХ ПРОЕКТОВ
ПРОИЗВОДСТВА ТОВАРОВ.**

Работу выполнила _____ Горбачева Анна Сергеевна
(подпись, дата)

Факультет: _____ экономический _____ Курс 4

Направление подготовки _____ 38.03.01 «Экономика»

Профиль подготовки _____ «Мировая экономика»

Научный руководитель:
доктор экон. наук, _____ Кизим Анатолий Александрович
профессор (подпись, дата)

Нормоконтролер:
доктор. экон. наук, _____ Кизим Анатолий Александрович
профессор (подпись, дата)

Краснодар 2017

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1 Теоретические основы бизнес-планирования	5
1.1 Понятие бизнес-плана и сфера его применения	5
1.2 Методика построения бизнес-плана для расширения производства.....	11
2 Исследование цепочки формирования ценностей предприятий декоративного растениеводства	13
2.1 Оценка финансово-хозяйственной деятельности питомника декоративных растений «Розовый сад».....	13
2.2 Анализ ассортимента товара компании	18
2.3 Логистические взаимодействия субъектов бизнеса декоративного растениеводства	22
3 Мероприятия по совершенствованию бизнес плана предприятия «Розовый сад».....	25
3.1 Проблемы формирования ассортиментного предложения предприятиями декоративного растениеводства и пути их решения	25
3.2 Цепочка создания ценностей в рамках функционирования субъектов декоративного растениеводства	29
Заключение.	32
Список использованных источников	34

ВВЕДЕНИЕ

Опыт многих преуспевающих компаний развитых стран показал, что в условиях рынка с его жесткой конкуренцией планирование хозяйственно-производственной деятельности выступает важным условием их выживаемости, экономического роста и процветания.

В условиях рыночной экономики бизнес-планирование представляет собой неотъемлемую часть деятельности любой компании. Планирование позволяет предвидеть тенденцию развития предприятия, избежать риска банкротства, выявить возможные статьи сокращения затрат.

Благополучие компании во многом зависит от того, насколько проработан и корректно составлен бизнес-план будущего проекта, насколько достоверно определена экономическая обоснованность предстоящих инвестиций. Тема курсовой работы является безоговорочно актуальной. Данный факт доказывают следующие моменты:

- без бизнес-планирования невозможно структурировать все статьи затрат, которые позволяют увидеть реальную сумму вложений;
- для решения заданной проблемы необходимо иметь представление о сроках проекта в целом и о временных рамках каждого этапа;
- отсутствие на данном этапе должной системы управления компанией.

Целью курсовой работы является – разработка эффективного бизнес-плана по расширению ассортимента продукции на предприятиях декоративных растений.

Объектом исследования является – питомник декоративных растений «Розовый сад».

Предметом работы выступает коммерческая деятельность компаний декоративного растениеводства.

Для достижения цели необходимо решить следующие задачи:

- изучить теоретические основы бизнес-плана;
- проанализировать внешнюю среду питомника «Розовый сад»;
- провести анализ ассортимента продукции предприятия;

– разработать эффективные предложения отдельных элементов бизнес-плана;

– оценить эффективность бизнес-плана в рамках предложенных направлений.

Работа состоит из введения, трех глав, заключения и списка использованной литературы.

Во введение раскрывается суть вопроса, обосновывается актуальность выбранной темы, формулируются цели и задачи работы.

В первой главе рассмотрены теоретические аспекты бизнес-планирования, структура бизнес-плана, области применения, а также изложены методики его построения.

Во второй главе проведен анализ деятельности и ассортимента посадочного материала питомника декоративных растений «Розовый сад», сравнительная характеристика данной компании среди других предприятий декоративного растениеводства, описаны логистические взаимодействия подобных организаций.

В третьей главе исследованы проблемы формирования ассортимента, в рамках отдельно взятого питомника и предложены меры по их разрешению, а также изучена цепочка формирования ценностей при взаимодействии предприятий декоративного растениеводства.

Заключение содержит основные выводы и рекомендации.

По результатам проделанной работы сделаны основные наиболее важные выводы, касающиеся предложений отдельных элементов бизнес-плана, которые обеспечат рациональное использование средств компании для расширения производства и как следствие определение им наиболее конкурентоспособного места на рынке, что позволит извлекать высокую прибыль и избегать материальных и финансовых потерь в будущем.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ БИЗНЕС ПЛАНИРОВАНИЯ

1.1 Понятие бизнес-плана и сфера его применения

С развитием рыночной экономики бизнес-план в России стал одним из основных документов, который определяет, будут ли инвесторы вкладывать деньги в проект или нет.

Бизнес-план представляет собой документ, формирующий все основные части планирования деятельности организации, анализирующий ситуации, которые могут произойти, а также определяющий варианты решения финансовых вопросов.

Данный документ разрабатывает лицо или группа лиц, как правило, владеющая предприятием. Бизнес-план поясняет:

- сущность идеи (вид деятельности, предлагаемые к производству и реализации товары и услуги);
- обоснование проекта (результаты рыночных исследований);
- необходимое обеспечение деятельности (производственный, маркетинговый и организационный планы);
- требуемые, для осуществления плана средства (объем капиталовложений, текущие издержки и т.д.)
- перспективы воплощения проекта.

В таких программах, как правило, расписываются многие показатели, которые будут вторичны в бизнес-плане. Ориентируясь на них, необходимо так, организовать будущую деятельность, чтобы извлечь максимальную прибыль. В тех случаях, когда объектом бизнеса являются инновации, особое свойство товара, главными становятся технико-технологические показатели.

В зависимости от целей, необходимость в создании бизнес-планов проявляется при решении задач управления и финансирования в различных сферах хозяйственной деятельности. Исходя из опыта нашей страны в создании бизнес-планов, можно выделить следующие области их применения:

- подготовка инвестиционных заявок существующими и вновь

создаваемыми предприятиями на получение кредитов в коммерческих банках;

- объяснение предложений по приватизации организаций государственной и муниципальной собственности;

- создание проектов малого бизнеса, так как без этого существует достаточно большой риск разорения новых предпринимателей;

- выбор направлений рынка для более прибыльного сбыта продукции и анализа действий на ближайшее время;

- привлечение сторонних инвестиций для развития предприятия.

По законодательству предприятие не обязано создавать бизнес-план. Но он, по сути, является визитной карточкой проекта. Бизнес-план отвечает инвестору на вопрос, стоит ли вкладывать деньги в данный инвестиционный проект, в каком случае он будет наиболее эффективен при допустимой для инвестора степени риска.

Кроме того, бизнес-план может иметь и более масштабные цели, а также решать вопросы по внешнеэкономической деятельности организации при установлении или расширении деловых связей с поставщиками и потребителями товара. В этой области хозяйственных интересов организации бизнес-план может решить проблему инвестирования. И хотя в условиях рыночной экономики достаточно много вариантов вложения средств, каждое предприятие имеет строго ограниченные ресурсы доступные для инвестирования.[5]

При заключении договоров с потенциальными инвесторами бизнес-план позволяет убедить их в перспективности работы предприятия.

Также процесс составления бизнес-плана позволит еще раз оценить коммерческую эффективность проекта, даст возможность убедиться в правильности выбранной инвестиционной стратегии.

Авторы С.И. Головань, М.А. Спиридонов описывают бизнес-план, как документ достаточно многосторонний и использованный разными сторонами договора. [6]

В первую очередь, это владельцы компаний, для которых полезным является процесс разработки, когда необходимо продумывать и решать конкретные вопросы, касающиеся налаживания производства, разработкой маркетинга, организаций управления и контроля, поиском партнеров и источников финансирования и т.д.

Во-вторых, это сотрудники предприятий, которые принимают участие в разработке бизнес-плана. Он позволяет получить им четкое представление о стратегических направлениях развития. На этой основе каждый специалист определяет свой диапазон рабочих обязанностей в решении общих проблем предприятия.

В-третьих, это возможные инвесторы, которые будут рассматривать перспективность идеи, программы действий по ее реализации и источники финансирования. Первые два элемента – это итог поисков и разработок предпринимателей, но далеко не всегда они владеют необходимыми денежными средствами. Тогда приходится привлекать сторонние капиталы, для чего необходимо убедить потенциальных инвесторов в надежности, перспективности, проработанности и окупаемости проекта.[6]

Бизнес-план также могут запросить и официальные, государственные органы, согласие которых необходимо для осуществления будущего проекта.

Предприниматели, фирмы вовсе не заинтересованы в широком распространении и разглашении своих планов действий. Ведь, выяснив намерения фирмы, расходящиеся с их интересами, конкуренты и недоброжелатели способны затруднить реализацию бизнес-плана. С этих позиций бизнес-план, будучи собственностью предприятия и представляя коммерческую тайну, должен охраняться от посторонних. Так что круг лиц и организаций, которых бизнесмен знакомит с планом своих операций, надлежит ограничивать.

Для выполнения своих функций бизнес-план должен отвечать следующим требованиям:

- профессионально составленным, ведь данный документ является

лицом предприятия для инвесторов.

- написанным без использования лишних формулировок, которые могут затруднить понимание плана;

- бизнес-план должен быть составлен таким образом, чтобы любой инвестор мог без труда найти в плане интересующие его пункты. С этой целью необходимо предусмотреть функциональное подразделение каждой главы. Для более полного и наглядного восприятия информации рекомендуется использовать таблицы, схемы, диаграммы, графики.

- бизнес-план должен включать в себя производственное, маркетинговое организационное, финансовое обеспечение;

- быть дорабатываемым в случае успеха данного и развития предприятия в дальнейшем;

- бизнес-план должен опираться на реальные факты и обоснованные предложения.[4]

Главный бухгалтер или владелец компании обязаны тщательно проверить все финансовые расчеты. Если есть возможность, то заключение по бизнес-плану должен сделать аудитор. То есть, ни один потенциальный инвестор не должен обнаружить какой-либо ошибки в бизнес-плане.

При первом знакомстве с потенциальным инвестором следует представить только краткий обзор или сводку данных, и, если инвестор выразил свою заинтересованность, только в этом случае можно представить ему детальный план.[5]

Выполнение и соблюдение этих принципов и требований возможно только при четкой структуре бизнес-плана.

В России практически все методики, предназначенные для разработки бизнес-планов, в том числе и те, которые издает государство, а также различные инвесторы (например, банки) в очень большой степени основаны на рекомендациях UNIDO.[11]

В соответствии со стандартами UNIDO бизнес-план должно состоять из нижеизложенных пунктов.

1. Резюме
2. Описание отрасли и компании
3. Описание услуг (товаров)
4. Продажи и маркетинг
5. План производства
6. Организационный план
7. Финансовый план
8. Оценка эффективности проекта
9. Гарантии и риски компании
10. Приложения

Таким образом, бизнес-план – это необходимый в рыночных условиях документ, который описывает все основные аспекты будущего коммерческого предприятия.

Если обобщить ранее сказанное то, можно сформулировать следующие основные вопросы, которые позволяет решить бизнес-план:

- определение емкости и перспектив развития рынка сбыта продукции по основному производству;
- оценка возможных затрат по изготовлению и реализации продукции и услуг;
- соизмерение затрат с возможными ценами для прогнозирования прибыли;
- обнаружение в планировании финансово-хозяйственной деятельности возможных просчетов и ошибок;
- определение целесообразности развития данного производства в сложившихся экономических условиях.

Состав бизнес-плана и его детализация определяется спецификой и сферой его деятельности, размерами рынка, наличием конкурентов и перспективами предприятия.

1.2 Методика построения бизнес-плана для расширения производства

Стабильно развивающиеся компании расширяют рынки сбыта, выпускают новые линейки продукции, но чтобы новая деятельность фирмы имела успех, необходимо всё тщательно планировать. Долгосрочность вложений предопределяет в качестве важнейшего условия инвестирования обеспечение финансовой устойчивости этого процесса. Для расширения деятельности бизнес-план составляется в соответствии со стандартами BFM GROUP.[10]

План расширения производства должен включать следующие элементы.

1. Резюме самого бизнес-плана.
2. Характеристику деятельности компании. Общая информация о предприятии, характеристика продуктов и услуг предприятия, инновации предприятия.
3. Среда для бизнеса описывает отраслевое окружение, концепция бизнеса, стратегию деятельности.
4. Характеристика продукта бизнеса.
5. Анализ рынка сбыта. Оценка самого рынка и тенденций его развития, оценка доли рынка и объема продаж, сегментация рынка и определение ниши будущего направления бизнеса, сравнительные характеристики продуктов-конкурентов, анализ конкурентной ситуации на рынке.
6. Организация внешнеэкономической деятельности фирмы. Если предприятие является субъектом экспортных/импортных операций.
7. План маркетинга: общая стратегия маркетинга, ценообразование, тактика реализации продукта, политика послепродажного обслуживания и предоставления гарантий, реклама и продвижение товара на рынок, факторный анализ продаж, точка безубыточности.
8. План производства: производственный цикл, производственные мощности и их развитие, стратегия в обеспечении и производственный план,

государственное и правовое регулирование, возможности улучшения и доработки продукта.

9. Организационный план и менеджмент: деловое расписание, организация, руководство, инвесторы, выбор сотрудников и система премирования, профессиональные советники и услуги.

10. Стратегия и источники финансирования инвестиционных затрат.

11. Финансовый план. Расчет потребности в финансировании и финансовые результаты деятельности, оценка общей эффективности плана расширения компании. Также приводится обоснование рисков, связанных с осуществлением проекта. При этом учитываются как несистематические, так и систематические риски.

12. Приложения к бизнес-плану. Такие как: финансовые отчеты, аудиторские заключения, оценка имущества, рекламные брошюры фирмы, технические описания бизнеса, резюме ключевых руководителей, важнейшие соглашения и контракты, информация о производственном процессе, фотографии и рисунки товара, отчеты об исследованиях рынка, выдержки из важнейших нормативно правовых актов.

Существуют три стадии реализации проекта по расширению предприятия:

- прединвестиционную;
- инвестиционную;
- эксплуатационную.

Первая стадия включает в себя формулировку конечных целей проекта и определяются способы и средства их достижения.[5]

Прединвестиционная стадия включает также планирование проекта – разработку структурно определенной последовательности этапов работ, приводящих к достижению целей. В ней принимают участие группы инженеров, работники материально-технического снабжения, потенциальные строители и другие специалисты.

Говоря о прединвестиционной стадии необходимо упомянуть,

контрактную фазу, которая связана с составлением квалификационных требований и отбором потенциальных исполнителей плана, инвесторов, оформлением контрактов. Эта стадия должна заканчиваться получением развернутого бизнес-плана расширения деятельности предприятия.

Принципиальной особенностью инвестиционной стадии развития проекта является выполнение работ, требующих крупных капиталовложений которые носят необратимый характер. Но на этой стадии реализация проекта не позволяет получить деньги, достаточные для дальнейшего развития и окупаемости затрат. Наряду с рабочим проектированием и поставками оборудования проводится строительство, связанное с обеспечением строительными материалами, изделиями и конструкциями, наймом рабочих, арендой строительного оборудования, выполнением строительных, монтажных и пусконаладочных работ, сдачи-приемки готовых объектов в эксплуатацию.

В связи со сложностью этой стадии бизнес-план должен включать на ней следующие пункты (помесячно до конца проекта):

- выплаты на обслуживание займов;
- отчет о финансовых результатах;
- отчет о движении денежных средств;
- баланс проекта;
- доходы подразделений и участников проекта;
- финансовые показатели.

Итогом этой стадии будет формирование стабильных активов предприятия: зданий, сооружений, передаточных устройств рабочих машин и оборудования и т.д. На данной стадии имеют место и сопутствующие затраты, такие как расходы на обучение персонала, проведение рекламных мероприятий, пусконаладочные работы.

На эксплуатационной стадии, которая начнётся с момента ввода в действие основного оборудования, бизнес-проекта по расширению производства, финансовый план развития предприятия должен включать

(помесячно до конца проекта):

- объем продаж;
- поступления от продаж;
- налоговые выплаты;
- общие издержки;
- общие издержки на продукт;
- запасы готовой продукции;
- запасы сырья и комплектующих;
- инвестиционные затраты;
- амортизация по активам;
- отношение постоянных издержек к переменным;
- соотношение собственного капитала и заемного;
- общая эффективность проекта.

Очевидно, что продолжительность этой стадии связана с величиной получаемого дохода и уровнем компенсации всех видов затрат проекта. Эксплуатационная стадия пересекается с инвестиционной, так как, производство может осуществляться и в условиях продолжающихся инвестиций.[10]

Обобщая вышесказанное можно сделать вывод, что бизнес-план в деятельности любого предприятия необходим для дальнейшего развития производства. С его помощью довольно просто продумать растущий объем производства, просчитать потенциальную прибыль или убытки, проанализировать целесообразность выпуска на рынок нового продукта и т.д.

2 ИССЛЕДОВАНИЕ ЦЕПОЧКИ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕННОСТЕЙ ПРЕДПРИЯТИЙ ДЕКОРАТИВНОГО РАСТЕНИЕВОДСТВА

2.1 Оценка финансово-хозяйственной деятельности питомника декоративных растений «Розовый сад»

Питомник «Розовый сад» является одним из ведущих производителей декоративных деревьев и кустарников на юге России. Объем собственного автоматизированного производства составляет более 100 Га. [19]

Площадь питомника включает следующие секции:

- открытый грунт – 63 га;
- закрытый грунт – 2 га;
- контейнерная площадка – 12 га;
- садовый центр – 2 га;
- рулонный газон – 50 га.[19]

Предприятие предлагает огромный ассортимент декоративных культур. Весенне-летний ассортимент включает в себя также рассадку однолетников.

Питомник специализируется на 5 линиях производства:

- растения в контейнерах (от 2х до 35 л);
- растения в грунте;
- крупномерные растения(до 12м высотой);
- цветущие однолетники;
- бонсаи и топиарии.

«Розовый сад» предлагает более 1200 сортов декоративных растений. Более 150 сортов саженцев роз с открытой корневой системой, в коробке и в контейнерах Отдел открытого грунта выпускает более 100 тыс. растений в год, а высокотехнологичные теплицы производят более 1 миллион растений. Каждый день компания отгружает 5 еврофур.

Питомник поставяет растение по краю и в следующие регионы России: Адыгея, Ростовская область, Ставропольский край, Волгоградская область, Астраханская область, Воронежская область, Москва и Московская область, Пермский край, Свердловская область, Южная Осетия.

Также «Розовый сад» экспортирует посадочный материал в страны ближнего зарубежья: Северная Осетия, Абхазия, Казахстан, Узбекистан. География поставок постоянно расширяется.

Собственное производство позволяет предложить растения, адаптированные к Российскому климату, а также конкурентоспособные цены, притом, что качество соответствует европейским стандартам. В

массовом производстве только лучшие, хорошо себя зарекомендовавшие, сорта. В продаже растения от 2-3-х летнего возраста до крупномеров.[19]

«Розовый сад» – это первый питомник в России, который начал выращивать деревья по европейской технологии «Air-Pot».

Superoots Air-Pot может иметь вид горшка или контейнера с основанием и без него. Данная емкость, сделанная из полиэтилена высокой прочности, имеет округлую форму с перфорированными боковыми стенками, которые по своему строению напоминают упаковки для яиц. Конусообразные отверстия, обращенные внутрь, направляют корни к отверстиям, обращенным наружу, где плотность воздуха в почве слишком большая, и в связи с этим верхушечные клетки корней обезвоживаются. В ответ на это растение выпускает еще больше корней, чтобы компенсировать потери. Это в свою очередь и приводит к созданию густой системы в предельно сжатые сроки. [21]

Благодаря данной технологии адаптация некоторых видов крупномеров сокращается с 8 до 1 месяца.

Предприятия использует механизированную выкопку кустарников, которые далее упаковываются в мешковины и металлическую сетку, благодаря которой корневая система сохраняет целостность и не повреждается.

Для клиентов создан экспериментальный сад, цель которого, облегчить выбор растений, подсказывает нестандартные решения по организации цветников, клумб. Торговая площадка содержит полный ассортимент.

Среди оказываемых услуг питомника есть возможность создания собственного уголка природы с помощью дизайнеров ландшафтного бюро. Специалисты, используя новейшие технологии благоустройства, занимаются ландшафтным проектированием, устройством газонов, посадкой крупномерных растений, составлением композиций, следуя современным тенденциям.

Компания работает как с розничными, так и с оптовыми покупателями. От заказа до отгрузки товара проходит 24 часа. Срок доставки от 1 до 3 дней.

Для оптовых клиентов предусмотрена накопительная система скидок:

– от 25 000 рублей – скидка 5%;

– от 50 000 – скидка 10%;

– от 100 000 – скидка 20%;

– при покупке растений на сумму более 150 000 предусмотрена максимальная скидка в 25%.[19]

Также питомник участвует в государственных закупках. С 2011 по 2017 год общая сумма всех заключенных с предприятием контрактов около 10 миллионов рублей. За 2016 – 2017 год было заключено договоров на 3,4 миллиона рублей, структура представлена на диаграмме.



Рис.1. Структура государственных закупок питомника «Розовый сад» за 2016 – 2017гг (в процентах к итогу). Составлено автором по данным сайта Госзакупки[12].

На рисунке 1 выделено пять наиболее значимых покупателей посадочного материала за последний год. Как видно на диаграмме большую долю в госзакупках имеет НАО «Центр передачи технологий строительного комплекса Краснодарского края «Омега», в денежном выражении – 1 126 000 рублей. Далее идет Администрация Тихорецкого городского поселения Тихорецкого района – 801999 рублей. Замыкает тройку лидеров МКУ «Общественно-социальный центр Славянского городского поселения Славянского района» – 399200 рублей. Администрация Каменоломненского

городского поселения 379500 рублей и МАУК "Межпоселенческий центр методического и технического обслуживания учреждений культуры" Славянского района – 210000 рублей.

Таблица 1– Сравнительная характеристика питомников декоративных растений. Составлено автором по источникам [15,16,18,19]

Компания Критерии	Питомник «Розовый сад»	Питомник «Победитель»	ООО «Садовый центр»	ООО «Голдрайз»
Ассортимент	–крупномерные растения; –цветущие однолетники; –многолетние растения –бонсаи и топиарии; –лиственные кустарники –хвойные растения –саженцы декоративных деревьев	–плодовые и ягодные культуры –саженцы декоративных деревьев –многолетние растения –лиственные кустарники –розы	–плодовые и ягодные культуры –саженцы декоративных деревьев –хвойные растения –лиственные кустарники –розы –цветущие однолетники –многолетние растения –редкие культуры и цитрусовые	–саженцы декоративных деревьев –хвойные растения –лиственные кустарники –многолетние растения –водные растения (нимфея)
Доставка	доставка по России и в ближнее зарубежье	по России	самовывоз	самовывоз
Местонахождение	г. Краснодар, х. Ленина	г. Краснодар, п. Победитель	г. Краснодар, ул. 40 лет Победы, 39	г. Краснодар, п. Индустриальный

По данным таблицы 1 можно сделать вывод, что каждый питомник по своему хорош и специализируется на определенной продукции. Так, например, "Садовый центр" предлагает неплохой выбор цитрусовых растений, также это предприятие находится именно в городе, что удобно для людей, передвигающимся на общественном транспорте. В свою очередь, питомник «Победитель» предлагает огромный выбор плодово-ягодных деревьев и кустов, «Розовый сад» и «Голдрайз» не обладают данным ассортиментом.

Стоит отметить, что питомник «Розовый сад», так же, как и

«Голдрайз», является участником общественной организации Ассоциации Производителей Посадочного Материала.[9]

Таким образом, главные преимущества питомника «Розовый сад» в следующем:

- собственное производство декоративных культур, позволяющее адаптировать растения к российскому климату;
- механизация производства;
- благоприятный климат;
- широкая линейка продукции;
- быстрая обработка заказа.

Питомник предлагает, несомненно, отличное качество посадочного материала, каждое растение проходит отбор и на продажу выставляются только те, которые полностью соответствуют всем требованиям и стандартам.

2.2 Анализ ассортимента товара компании.

Хвойные растения.

Коллекция хвойных растений постоянно совершенствуется. Популярны сорта представлены в широком размерном (в контейнерах от 2 до 45 литров) и, соответственно, ценовом диапазоне.

Благодаря контейнерному производству растений, посадку возможно осуществлять практически в любое время года, совершенно не травмируя корни. Для сезонных посадок питомник предлагает огромный выбор хвойников из грунта. Это хорошо сформировавшиеся взрослые растения с прекрасной кроной и корневой системой и отвечающие мировым стандартам. Тесные контакты с европейскими питомниками позволяют испытывать на предприятии самые «горячие» новинки от лучших селекционеров, а также эксклюзивные сорта и виды.

Особое место занимают бонсаи – уникальные растения, которые формируются годами, а порой и десятками лет мастерами топиарного искусства.

Базовый ассортимент включает в себя порядка 200 разновидностей (включая бонсаи и топиарии) сосны, туи, можжевельника, ели, кипарисовика и других хвойников, что находит своё отражение в таблице 2.

Таблица 2 – Сравнение ассортимента хвойных растений питомников. Составлено автором по источникам [15,16,19]

Компания Критерии	Питомник «Розовый сад»	ООО «Садовый центр»	ООО «Голдрайз»
Виды хвойных растений	Гинкго Ель Кедр Кипарис Кипарисовик Купрессоципарис Можжевельник Пихта Сосна Тис Туя	Ель Кипарисовик Можжевельник Пихта Сосна Тис Туя	Ель Кедр Метасеквойя Микробиота Можжевельник Пихта Сосна Тис Туевик Туя
Количество подвидов хвойных растений	138	52	91

На основании таблицы 2 можно сделать вывод, что предприятия имеют примерно одинаковые виды хвойных растений. В существующем ассортименте питомника «Розовый сад» довольно много сортов, что увеличивает декоративность зеленых насаждений города в целом. Стоит отметить, что каждая компания предлагает популярные виды и подвиды растений.

Лиственные кустарники

Большое внимание уделяется производству лиственных кустарников. В продаже, в основном, небольшие растения 2-3 летнего возраста в контейнерах, объемом 2-5 литров. В ассортименте кустарники для стриженных и неформованных живых изгородей, для одиночных посадок, для создания контрастных пятен и цветных композиций.

Многообразие растений с разнообразной формы кроны, цветной окраской листьев и разного периода цветения, большое количество сортов, что доказывает таблица 3.

Таблица 3 – Сравнение ассортиментного предложения лиственных кустарников среди предприятий декоративного растениеводства. Составлено автором по источникам [15,16,19]

Компания Критерии	Питомник «Розовый сад»	ООО «Садовый цент»	ООО «Голдрайз»
Виды лиственных кустарников	38	35	24
Количество подвидов	234	132	58

Существующий ассортимент достаточно богат декоративными видами и сортами, о чем свидетельствует таблица 3, в нем множество лиственных цветущих и не цветущих кустарников. По количеству видов растений предприятия «Розовый сад» и «Садовый центр» практически равны, но по количеству сортов наблюдается существенное расхождение.

Лиственные деревья

Питомник «Розовый сад» – один из немногих, кто выращивает формованные и аллеиные деревья. Компания предлагает растения самых современных форм с кронами в виде шара, купола, колонны, перевернутого конуса, плакучие формы и др.

Разнообразная окраска листьев позволяет создавать эффектные композиции. Крупные растения, обладающие высокой скоростью роста, с успехом могут использоваться для заполнения больших пространств, закладки городских аллей и парков.

Небольшие деревья с невысокой силой роста или ограниченной высотой больше подойдут для частных садов и небольших приусадебных участков. В течение всего сезона в продаже растения от 1 до 7 м высотой с обхватом ствола до 25 см.

С 2009 года предприятие использует практику бронирования растений, покупатель может зарезервировать для себя понравившееся растение задолго до начала выкопки.

Самый широкий ассортимент доступен с октября по декабрь. Количественные данные, представленные в таблице 4, были сформированы именно в этот период. Всю осень в продаже деревья не только в контейнерах, но и из грунта.

Таблица 4 – Сравнение ассортимента лиственных деревьев компаний.
Составлено автором по источникам [15,16,19]

Компания Критерии	Питомник «Розовый сад»	ООО «Садовый цент»	ООО «Голдрайз»
Виды лиственных деревьев	32	13	15
Количество подвидов	126	24	55

По данным таблицы 4 можно сделать вывод, что питомник «Розовый сад» может предложить огромное количество лиственных декоративных деревьев. Возможно, разница в ассортименте вызвана тем, что другие компании не специализируются на крупномерных растениях.

Крупномерные растения.

Взрослые лиственные и хвойные деревья используются для создания сада в сжатые сроки, когда нет возможности ждать несколько лет, пока разрастутся молодые посадки.

Каждое крупномерное растение подбирается под конкретные параметры отдельного взятого участка. Питомник предлагает как собственно выращенные деревья, так и продукцию известнейших европейских питомников, в чем качестве абсолютно уверены. Далее ландшафтное бюро компании оказывает услуги по посадке таких растений. Имеется успешный опыт посадки растений до 15 м высотой.

Однолетние растения.

Рассаду однолетников выращиваем из лучших европейских семян самых популярных серий.

Продажи ведутся с середины марта по июль месяц. Для клумб, вазонов и цветников питомник предлагает широкий выбор низких сильно ветвящихся

растений в E10 (кассета из 10 ячеек).

Ассортимент ампельных и каскадных растений представлен в небольших горшочках, диаметром 9 - 11 см. На сайте предусмотрен электронный каталог цветущих однолетников.

С середины апреля можно приобрести цветущие подвесные кашпо, оформленные балконные ящики и готовые композиции в вазонах.

Таблица 5 – Сравнение ассортиментного предложения однолетних растений. Составлено автором по источникам [15,16,19]

Компания Критерии	Питомник «Розовый сад»	ООО «Садовый цент»	ООО «Голдрайз»
Виды однолетников	23	6	–
Количество подвидов	209	20	–

На основании таблицы 5 можно сделать вывод, что питомник «Розовый сад» является самым крупным предприятием по выращиванию однолетних растений, что не удивительно, ведь высокотехнологичные теплицы занимают 2га земли.

Таким образом, ассортимент питомника «Розовый сад» имеет огромное количество сортов, как наиболее популярных среди садоводов, так и новинок, но при этом предприятие не выращивает водные растения, плодово-ягодные и цитрусовые культуры.

2.3 Логистические взаимодействия субъектов бизнеса декоративного растениеводства.

Сегодня спрос на озеленение достиг высокого уровня, сейчас является актуальным масштабное благоустройство загородных домов, коттеджных поселков. Обустройство ландшафта городских парков, площадей, улиц, также не обходится без высадки деревьев и цветов.

Необходимо учесть целый перечень важных факторов: температура окружающей среды, упаковка, транспортное средство и способы закрепления груза, таможенное оформление, чтобы такой груз дошел с минимальными

потерями.

Основная часть посадочного материала поставляется из Германии, Бельгии, Голландии, Польши, Греции.

Самые известные европейские питомники.

1. Lorberg (Германия)
2. Lappen (Германия)
3. Bruns (Германия).
4. Lorenz von Ehren (Германия)
5. Armand op de Beek (Бельгия)
6. Willy De Nolf (Бельгия)
7. Van den Berk (Голландия)
8. Hoogenraad (Голландия)
9. Szkołka Szmit (Польша)
10. Bracia Debscy (Польша)

Все питомники имеют огромный ассортимент саженцев декоративных кустарников, лиственных деревьев, хвойных, рододендронов и ягодных культур. Также предприятия предлагают ежегодно обновляющийся ассортимент самых популярных многолетников и роз. Самый дорогой и качественный импорт саженцев из Германии, молодые растения выгодно покупать в нидерландских и бельгийских питомниках. Стоит отметить, что каждый питомник из списка имеет сайт, адаптированный к российским покупателям.[17]

Транспортировка растительного груза. Наиболее благоприятное время для доставки саженцев – ранняя весна или середина осени, период листопада. Требования к транспорту, упаковке и условиям перевозки зависят от вида растений. Оптимальным способом доставки растений и луковиц является грузовой автотранспорт. Для перевозки цветов и комнатных растений, реагирующих на перепады температуры, используются рефрижераторы или особая упаковка. Если необходима доставка посадочного материала в холодную погоду, то используют рефрижераторные перевозки с

температурой от +4 +10 °С.

Перевозка саженцев и растений больших размеров выполняется на автомобилях с открытым кузовом, чтобы не повредить ветки. Растение выкапывается для транспортировки с комом земли на корнях или с оголенной корневой системой. Как правило, саженцы помещают в мешок с грунтом. Такая система обеспечивает хорошее состояние растений и предотвращает загрязнение кузова. Не рекомендуется выполнять перевозку в ветреный и дождливый день, чтобы не поломать саженцы и рассаду.

Доставка растений в горшках производится с размещением в картонных коробках. Это позволяет обеспечить практически полную сохранность товара. Между горшками прокладывается бумага, чтобы они не развились в процессе тряски, или же используются лотки с углублениями.

Низкие декоративные растения в горшках перевозят ярусами. Они устанавливаются на специальные стеллажи, закрепляемые в кузове автомобиля. Перед транспортировкой растения не поливают 2-3 дня, чтобы не испортились от избытка влаги.[17]

Таможенное оформление посадочного материала. В России существуют жесткие правила ввоза импортируемых растений. Ограничения и проверки введены для предотвращения случаев заражения территории регионов РФ опасными вредителями и болезнями растений. Товар, ввозимый из Европы, редко представляет серьезную опасность благодаря высокой культуре выращивания растений. Саженцы на экспорт и другие подкарантинные грузы получают фитосанитарный сертификат не позднее, чем за 30 дней до отправки.

Таможенное оформление саженцев сложная и ответственная процедура. Она выполняется после прохождения фитосанитарного контроля. Требования к грузу, условия и цель ввоза, пункты, через которые осуществляется поставка, определяет разрешение, выдаваемое Россельхознадзором.

Фитосанитарный сертификат, который служит обязательным условием

пропуска растений на территорию РФ, выдается страной, из которой осуществляется экспорт. Предоставляется вместе с пакетом транспортных документов. Таможенное оформление товара может быть завершено только после осуществления фитосанитарного контроля.[1]

Таможенная пошлина взимается в следующем размере (код ТН ВЭД 0602 30 000 0)[2]:

- луковицы цветов, клубней и клубневидных корней, корни – 5%;
- живые растения, предназначенные для высадки в открытом грунте (саженцы деревьев, кустарники, овощные культуры и прочие) – 5%.[3]

После документального оформления и таможенного досмотра выдается согласование о выпуске растений в свободное обращение.

На основании вышесказанного можно сделать вывод, что покупка растений за границей не составляет проблем, трудности начинаются при перевозке и прохождении таможенного контроля.

3 МЕРОПРИЯТИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ БИЗНЕС ПЛАНА ПРЕДПРИЯТИЯ «РОЗОВЫЙ САД»

3.1 Проблемы формирования ассортиментного предложения предприятиями декоративного растениеводства и пути их решения

Любое предприятие рано или поздно желает увеличить ассортимент предлагаемой продукции. Прежде чем, закупить больше сортов растений или семян (чтобы потом из них вырастить), владельцы питомника должны рассмотреть все проблемы, с которыми компания уже столкнулась, а также учесть новые трудности, связанные с расширением.

Основной проблемой питомников декоративных растений является сезонный характер деятельности.[7]

Данный фактор связан со спецификой производства, с климатическими особенностями территории расположения производств. Активно производственная деятельность ведется с весеннего периода, приуроченного к сходу снега и оттаиванию почвы, до осени (наступления устойчивых отрицательных температур и завершения полевых работ). Остальное время

занимают подготовительные работы или же питомник бездействует.

Сезонность работы питомника является безусловным минусом для хозяйства с точки зрения рентабельности организации, себестоимости получаемой продукции, удобства производства работ по озеленению, сохранения специализированных и рабочих кадров в хозяйстве. Возможно, решить данную проблему сможет товар, который покупается круглый год или не меняет свой внешний вид зимой.

Одним из вариантов может быть создание ассортимента комнатных растений. Данный вариант хорош тем, что питомник использует свои собственные теплицы для выращивания/хранения комнатных цветов зимой, а летом переставляет цветы на открытый грунт для их лучшего и быстрого роста. Не каждому предприятию подходит такой способ сглаживания сезонности так, как необходимо создавать целую линейку комнатных растений (для начала маточный сад и только потом растения на продажу), а это требует больших усилий. Компания, скорее всего, столкнется со следующими трудностями:

- растения быстро теряют привлекательный внешний вид (особенно декоративно-цветущие) и портятся;
- для получения продукции растениеводства к определенному сроку реализации требуется практический опыт и строгое соблюдение технологии выращивания;
- большая конкуренция со стороны международных компаний-ритейлеров, специализирующихся на продаже товаров для строительства, которые предлагают хороший выбор растений (Castorama, Leroy Merlin, OBI);
- определенные виды комнатных растений прихотливы и зачастую требуют особых условий выращивания.

Второй способ сглаживания сезонности с помощью расширения ассортимента – внутренний дизайн интерьеров с использованием стабилизированного мха. Как было сказано ранее у предприятия «Розовый сад» имеется ландшафтное бюро дизайнеров, так что питомник сможет с

легкостью сделать по необходимости проект для любого интерьера с применением новой технологии.

Стабилизированный мох – это обыкновенный мох, в котором остановлены все биологические процессы, а вода в растениях вытеснена стабилизирующим составом, который сохраняет мох в первозданном состоянии. Такой мох абсолютно не требует полива, не боится солнечного света, пыли, высоких и низких температур. При соблюдении правил ухода – срок эксплуатации может достигать 10 лет, при этом все время сохраняется его эластичность и цвет окраски.[13]

Стабилизированный мох используют для декора стен, потолков, дверных и оконных проемов, фитокартин, изготовление логотипов и т.д.

Оптовые цены на стабилизированный мох начинаются от 1500 рублей за кг. Примерный расход на 1 квадратный метр – 4-5 кг мха. Себестоимость такого «метра» – 8-12 тысяч рублей. Розничная стоимость панели, площадью 1 квадратный метр, с наклеенным мхом –15-30 тысяч рублей.[14]

Таблица 6 – Себестоимость фитокартин (76см*76см). Составлено автором по источникам [13,14,20].

Наименование	Цена	Количество	Стоимость
Мох	1500 руб/кг	4кг	6000
Фанера ФК шлифованная 15x760x760 мм	314 руб/шт	1шт	314
Клеевые стержни Matrix 11x200 мм цвет прозрачный	18 руб/шт	12шт	216
Итого			6530

Таблица 7 – Себестоимость фитостен (размер панели 120см*135см). Составлено автором по источникам [13,14,20].

Наименование	Цена	Количество	Стоимость
Мох	1500 руб/кг	5кг	7500
Плита ДВП 3.2x1220x1373 мм	194 руб/шт	1 шт	194
Клеевые стержни Matrix 11x200 мм цвет прозрачный	18 руб/шт	12 шт	216
Итого			7910

Себестоимость фиокартин и фитостен в таблицах 6 и 7 рассчитана на основе розничных цен на вспомогательные материалы и оптовой цены при заказе 30 кг стабилизированного мха. Питомник, при увеличении спроса может заказывать большие партии тем самым сокращая затраты на сырье, так же у предприятия есть возможно заключить договор с фирмой, которая занимается строительными материалами, на оптовых условиях, что также положительно повлияет на себестоимость продукции.

На основании ранее сделанных расчетов была предложена отпускная цена на продукцию в таблице 8.

Таблица 8 – Планируемая цена на продукцию. Составлено автором по источникам [13,14,20].

Наименование	Себестоимость	% надбавки	Отпускная цена
Фитостены (за панель)	7910	70%	13447
Фитокартины (за панель)	6530	70%	11101

Таким образом, отпускная цена ниже рыночной, что положительно повлияет на спрос и дает возможность увеличить цены при необходимости .

Угроза порчи растений насекомыми – проблема, с которой хотя бы раз встречался каждый питомник.[7] При формировании предложения декоративных культур необходимо учитывать данный фактор. Существуют растения, которые в большей и в меньшей степени подвержены вредному воздействию со стороны насекомых.

Прежде, чем начинать выращивать новый вид посадочного материала, необходимо тщательно изучить, к каким вредителям он предрасположен.

Ранее предлагалось использовать внутренний дизайн интерьеров с использованием стабилизированного мха. Продукция из данного сырья не подвержена вредителям. Мох не привлекает насекомых, так как, является природным антисептиком и обработан специальными составами.

Таким образом, предложено два основных направления развития деятельности питомника «Розовый сад»: продукция из стабилизированного мха и выращивание комнатных растений. Обе идеи имеют право на существование. Второй способ более затратный, нежели первый, но при этом

комнатные растения в интерьерном озеленении используются чаще, чем мох.

Комнатные растения прихотливы и зачастую требуют особых условий выращивания, технология изготовления стабилизированного мха достаточно проста и предприятие в дальнейшем может самостоятельно организовать производство мха, а пока закупать мох у европейских производителей.

3.2 Цепочка создания ценностей в рамках функционирования субъектов декоративного растениеводства

Создавая и предлагая потребителю высококачественный продукт, компания только выигрывает. Компания, стремящаяся добиться успеха, должна владеть концепциями цепочки создания ценности и системы ее предоставления.

Цепочка создания стоимости субъектов декоративного растениеводства характеризуется звеньями, которые представлены на рисунке 1.

Рисунок 2– Цепочка создания ценностей питомника «Розовый сад».
Составлено автором по источникам [8,19].

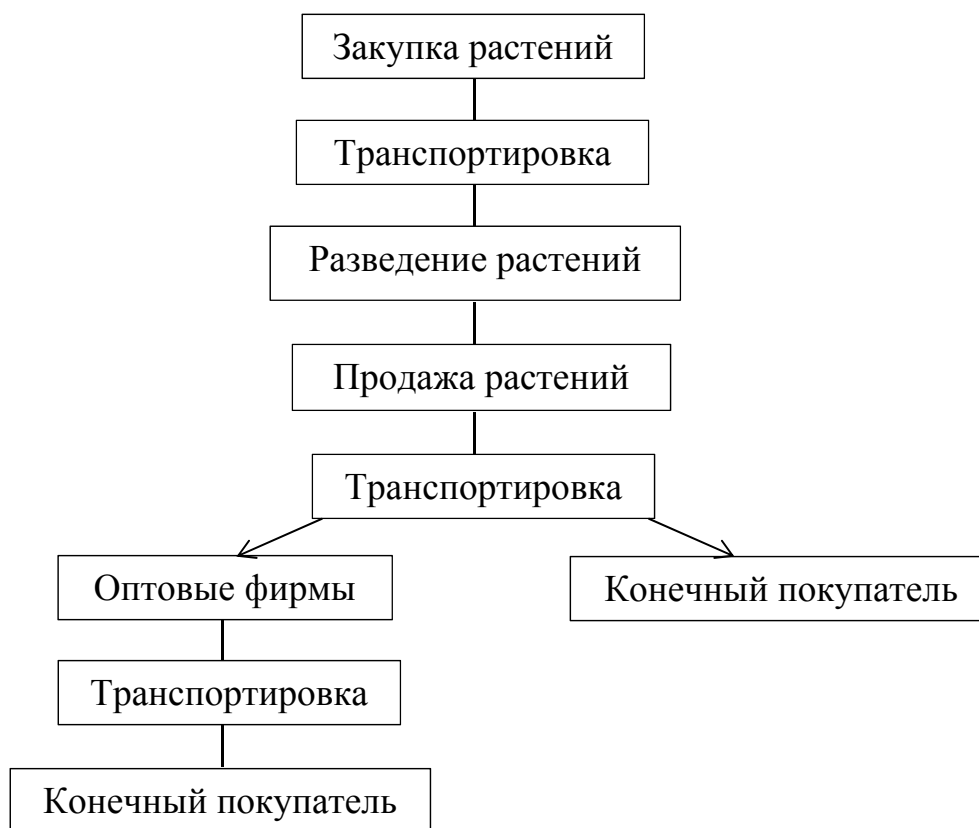


Рисунок 2 наиболее точно характеризует цепочку создания стоимости на предприятии «Розовый сад».

Первый этап подразумевает закупку маточного посадочного материала у европейских производителей для дальнейшего разведения. Ценность на этом этапе – покупатель получает качественный посадочный материал. Список наиболее популярных питомников Европы указан в подпункте 2.3.

Следующий этап – транспортировка растений, также подразумевает таможенное оформление. Тонкости перевозки и таможенного оформления «зеленого» груза описаны в подпункте 2.3. Ценность для покупателя в том, что он получает растения, прошедшие таможню и доставленные на территорию России.

Третий этап – разведение маточных растений. Размножить растением можно методом делением куста, черенкованием и так далее в зависимости от вида растения. На данном этапе растения, поливают, удобряют, защищают от вредителей, прививают (при необходимости), высаживают в контейнеры или же в открытый грунт, а при дальнейшей транспортировке упаковывают в сетку и мешковину. Также на текущем этапе происходит маркировка посадочного материала: каждое контейнерное растение в розничной продаже должно быть снабжено этикеткой с указанием вида и сорта.

Дочернее растение выращивают в условиях, которые способствуют адаптации посадочного материала к российскому климату. Именно этот этап можно считать самым главным для конечного потребителя, ведь клиент получает растение, пригодное для жизни в нужных климатических условиях.

Питомник не всегда разводит растения, при отсутствии опыта и технологий, свободных территорий не весь посадочный материал можно размножить. Если предприятие закупает растения и сразу их реализует, то звено «разведение растений» будет отсутствовать.

Следующим этапом идет реализация посадочного материала. Реализация проводится по двум основным каналам: розничная продажа непосредственно в питомнике (тогда звено «оптовый покупатель» будет

отсутствовать), оптовая продажа озеленителям и перекупщикам. Ценность – клиент имеет возможность приобрести растение в удобном для него месте.

Далее идет транспортировка растений оптовым покупателям или конечным потребителям за счет питомника или за счет клиента, в любом случае стоимость перевозки растений будет включена в отпускную цену на товар. В случае, когда посадочный материал конечный потребитель получает от оптовой фирмы, стоимость товара будет выше. Стоит отметить, что сам питомник является фирмой-перекупщиком, когда предприятие не осуществляет разведение растений, а сразу его продает.

Итак, практически любое растение содержит в себе следующие ценности:

- качественный посадочный материал;
- транспортировка и таможня;
- адаптация к климатическим условиям (если питомник разводит растения);
- удобная покупка.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Любой бизнес постоянно нуждается в планировании, чтобы стать жизнеспособным, стабильным и прибыльным.

Бизнес-план – план, программа осуществления действий фирмы, содержащая сведения о компании, товаре, его производстве, рынках сбыта, маркетинге, организации операций и их эффективности.

Ценность бизнес-плана определяется тем, что он:

- дает возможность определить жизнеспособность проекта в условиях конкуренции;
- содержит ориентир, как должна развиваться организация;
- служит важным инструментом получения финансовой поддержки от внешних инвесторов.

Составление бизнес-плана упрощает работу предприятия, позволяет анализировать ситуацию на рынке, конкурентов, конкурирующих товаров и предпринимать необходимые меры для получения максимальной прибыли, расширению производства и т.д.

Проанализировав внешнюю среду питомника можно сделать вывод, что «Розовый сад» является главным конкурентом для таких предприятий как: питомник «Победитель», ООО «Садовый цент», ООО «Голдрайз».

Анализ ассортиментной продукции показал, что предприятие имеет огромное количество сортов, но при этом предприятие не выращивает комнатные растения, плодово-ягодные и цитрусовые культуры.

При написании данной работы были выявлены следующие проблемы:

- сезонный характер деятельности;
- трудозатратами (тесно связана с первым пунктом);
- угроза порчи растений насекомыми.

Бизнес декоративного растениеводства носит сезонный характер, а вот ухаживать за питомником нужно круглый год. Ухода требуют как растения, так и земля – удобрение, подкормка, прополка и прочее, а это требует дополнительных трудовых затрат и технического оснащения.

Рекомендовано два основных направления расширения деятельности питомника «Розовый сад»: продукция из стабилизированного мха и выращивание комнатных растений.

Второй способ более затратный, нежели первый, но при этом комнатные растения в интерьерном озеленении используются чаще, чем мох. Но при этом срок окупаемости первого способа в разы меньше второго.

В ходе написания курсовой работы была изучена цепочка создания ценностей предприятий декоративного растениеводства на примере питомника «Розовый сад». Главная ценность, создается на этапе «разведения растений», для покупателя в получении адаптированного к российскому климату растения.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Об утверждении Правил обеспечения карантина растений при ввозе подкарантинной продукции на территорию Российской Федерации, а также при ее хранении, перевозке, транспортировке, переработке и использовании (с изменениями на 11 октября 2012 года)
2. Пояснения к товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности РФ (ТН ВЭД России) от 14.11.2002г.
3. Постановление Правительства РФ от 27 ноября 2006 г. N 718 "О Таможенном тарифе Российской Федерации и товарной номенклатуре, применяемой при осуществлении внешнеэкономической деятельности"
4. Бизнес план. Практические рекомендации по составлению и оформлению. М.: Асмап, 2002. 40 с.
5. М.А.Бек, Бизнес-планирование учебно-методическое пособие, НИУ «Высшая школа экономики» – М.: Бизнес Элайнмент, 2011. –132с,13с
6. С.И. Головань, М.А. Спиридонов Бизнес-планирование и инвестирование, Учебник. Ростов н/Д: Феникс, 2008. – 302 с. 137с
7. М. А. Haque, М. А. Monayem, An economic study of plant nursery business in gazipur and jessore districts of Bangladesh.11с
8. Article about plantain value chain, [Электронный ресурс]. URL: <http://agribiz.info/agriwiki/article/plantain-value-chain/> (дата обращения: 16.12.17)
9. Ассоциация производителей посадочного материала, [Электронный ресурс]. URL:<https://www.ruspitomniki.ru/pitomniki-rossii/index.html?id=579> (дата обращения: 03.12.17)
10. Бизнес-план по методике BFM Group, [Электронный ресурс] URL: <http://www.bfm-ua.com/index/0-17>(дата обращения: 03.12.17)
11. Бизнес-план по методике UNIDO, [Электронный ресурс] URL:<https://www.unido.org/>(дата обращения: 03.12.17)
12. Госзатраты, Поставщик: ИП, глава крестьянского (фермерского) хозяйства Аксанов Александр Александрович, [Электронный ресурс]. URL:

<https://clearspending.ru/supplier/inn=231103904188&kpp=None?sort=-signDate>
(дата обращения: 03.12.17)

13. Леруа Мерлен – товары для строительства, [Электронный ресурс].
URL: <https://leroymerlin.ru/> (дата обращения: 16.12.17)

14. Мох ягель для декора интерьера, [Электронный ресурс]. URL:
<http://greeninghome.ru/> (дата обращения: 16.12.17)

15. ООО «Голдрайз», [Электронный ресурс]. URL: <http://goldrise.ru/> (дата обращения: 09.12.17)

16. ООО «Садовый центр», [Электронный ресурс]. URL:
<http://www.gardencentr.ru/> (дата обращения: 09.12.17)

17. Перевозка саженцев и растений (импорт / экспорт), [Электронный ресурс] URL: <http://mos-interlogistics.com/info/perevozka-sazhencev-rastenij/>
(дата обращения: 09.12.17)

18. Питомник «Победитель», [Электронный ресурс]. URL: <http://pitomnic-pobeditel.ru/> (дата обращения: 09.12.17)

19. Питомник декоративных растений, «Розовый сад», О питомнике, [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rozovsad.ru/> (дата обращения: 03.12.17)

20. Стабилизированный мох для декора интерьера, [Электронный ресурс].
URL: <http://sibmoss.com/> (дата обращения: 16.12.17)

21. Технология «Air-Pot», [Электронный ресурс]. URL: <http://air-pot.com/> (дата обращения: 16.12.17)